



2024年8月8日

各位

会社名 株式会社フィル・カンパニー  
代表者名 代表取締役社長 金子 麻理  
(コード番号：3267 東証スタンダード)  
問合せ先 執行役員経営管理本部長 竹内 剛史  
(TEL：03-6264-1100)

## 2024年11月期第2四半期決算に関する質疑応答

当社の2024年11月期第2四半期決算後に投資家の方々からお寄せいただいたお問い合わせの内容とその回答につき、主なものを以下の通りお知らせいたします。

なお、本開示は、より多くの投資家の皆さまに当社へご関心を持っていただくとともに市場参加者の皆さまのご理解を深めることを目的として、当社が自主的に実施するものであります。

### (投資家の皆さまから当社への質問)

Q1：上期業績予想は開発案件の期ズレにより下方修正となったが、通期業績予想に変更はないのか。また通期業績予想の達成に向けた確度はどうか。

A1：通期業績予想に関して変更はございません。第2四半期決算説明資料の29ページにてお示ししたとおり、請負受注スキームにおいて既存案件の工事をスケジュール通り進捗させていくことに加え、開発販売スキームにおいて下期で計6件の販売引渡を行うことで通期業績予想の売上高75億円を達成できると考えております。

Q2：上期で販売予定の案件の販売が遅れた要因は。下期で挽回できるのか。

A2：開発販売部門の人員不足が要因であると認識しております。当社では開発販売における用地仕入と販売を同じ担当者が担っておりますが、上期においては開発販売人員が1名しかおらず、用地仕入は5件行えた一方で、販売活動には十分なリソースを割くことができませんでした。この結果を踏まえ、第3四半期において中途採用及び社内異動を実施し、足元の開発販売部門の人員数は4名まで増加しております。用地仕入と販売の両方にリソースを割ける体制となりつつあるため、ここから上期の販売が遅れた分についても下期で挽回できるよう取り組んでまいります。

Q3：下期で計6件を販売予定とのことだが、販売のタイミングはいつになるのか。例年通り第4四半期での販売が多くなるのか。

A3：例年、当社は第4四半期の販売引渡が多い傾向がございますが、当期においても第3四半期に比べて第4四半期の販売引渡が多くなる見込みです。一方でそのうち何件かは第3四半期での販売引渡を予定しており、可能な限り早期での販売引渡を行えるよう引き続き取り組んでいくとともに、販売引渡が完了した際には適宜開示させていただきます。

Q4：営業KPI数値（問合数・提案数・受注件数）はいずれも上期計画より上振れているがその背景は。

A4：営業KPI数値が順調に推移しているのは、人員増強や生産性向上の取り組みの成果によるものと認識しております。金融機関の提携数が増えているほか、土地活用サイトなど外部プラットフォーム等のチャネルの活

用も図っていることで、問い合わせの幅が着実に広がってきております。また、デジタルツールの活用により、従来よりも企画・提案に要する工数が削減されたことも提案数の増加に繋がりました。社内ノウハウやオンボーディングプログラムの整備も行い、入社から戦力化までのタイムラグが短くなっていることも営業 KPI 数値が伸びている要因であると考えております。

Q5：提案から成約までのコンバージョンは低下しているが、その背景は。

A5：第2四半期は提案数が増加したことで、提案から成約までのコンバージョンが低下しているように見えますが、提案から成約までは一定のタイムラグがございます。第2四半期において行った提案が第3四半期以降で成約に繋がることで、年間でのコンバージョンは改善するものと考えております。

Q6：人員数は上期計画を下回る結果となったが、足元の採用活動の進捗はどうか。

A6：第1四半期の決算説明においてご説明した採用管理システムの導入や採用プロセスの見直し等、採用強化策に取り組んだことにより、第2四半期では一定の成果がみられました。内定承諾から入社まで少しタイムラグがあるため、第2四半期末時点での人員数は第1四半期から4名の増加に留まりましたが、第3四半期末時点では80名程度まで人員数が増加する見通しとなっております。

#### (当社から投資家の皆さまへの質問)

Q7：第2四半期決算の率直な感想を教えてください。

A7：①上期の下方修正が既に出ていたのので、業績に関してそこまでサプライズ感はない。  
②見た目の数字は決して良いとは思わないが、KPI を見る限り会社としての全体的な動きは上手くいき始めたように感じている。  
③計画修正自体はネガティブ。開発案件の回転が効かないと心配だが、人員数が第3四半期以降さらに増えていくのであれば非常にポジティブに捉えている。営業 KPI が伸びているのも好印象。

Q8：投資家の立場から、今後当社に期待していること、もしくは改善が望まれる点はございますか。

A8：①中期経営計画で成長戦略はしっかり示しているのので、あとは実績ベースでしっかりと数字が積み上がっていくかどうか。そこがしっかりできれば株価も上がっていくと思っている。  
②人材の育成と定着率。しっかり育成ができてかつ人が離れないかが重要。プロダクトは良いと思うので、それをきちんと売れる仕組みができるかどうか。  
③開発案件がしっかり販売できるかどうか。四半期ごとに売上高のボラティリティが大きいのでそこは改善してほしい。

以 上